

2019年4月17日

各 位

会社名 いちご株式会社
代表者 代表執行役会長 スコット キャロン
(コード番号 2337 東証第一部)
問合せ先 常務執行役管理本部長 吉松 健行
(電話番号 03-3502-4818)
www.ichigo.gr.jp

中期経営計画「Power Up 2019」の達成および 長期 VISION「いちご 2030」策定のお知らせ

当社は、2019年2月期を最終年度とした中期経営計画「Power Up 2019」で掲げた経営指標をすべて達成し、新たに2020年2月期を初年度とする長期 VISION「いちご 2030」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

今後、当社は、サステナブルな社会を実現するための「サステナブルインフラ企業」として、将来を見据えた戦略的な事業展開を通じて事業優位性のさらなる拡充を図り、株主価値の最大化に向け全力を尽くしてまいります。

記

1. 長期 VISION 策定の背景

IoT や IT 技術の目覚ましい進歩が見られる昨今、ネットワーク化により付加価値が生み出され、産業のあり方も転換点を迎えております。この大きな変化をビジネスチャンスとして捉え、より中長期的な価値創造に向けたビジネスモデルへの進化を推進すべく、従来の3か年の中期経営計画に代え、長期 VISION を策定することといたしました。

既存事業の継続的な成長に加え、当社が心築（しんちく）事業を通じて培ってきたコア・コンピタンスを活かし、不動産市況に左右されにくい、持続性と安定性の高い新たな収益基盤の構築を目指してまいります。

2. 中期経営計画「Power Up 2019」の総括

当社は、2019年2月期を最終年度とした中期経営計画「Power Up 2019」のもと、「成長と深化」により持続的に成長を果たし、企業力をさらに深掘りすることを掲げ、株主価値の最大化を目指してまいりました。その結果、前中期経営計画「Shift Up 2016」に続き、「Power Up 2019」におきましても、すべての経営指標（KPI）を達成いたしました。「Power Up 2019」の3か年において営業利益は60%増加（年間成長率17%）、2019年2月期においては営業利益、経常利益、純利益が創立以来の最高益を更新することができました。

「Power Up 2019」にて掲げた重点施策の着実な遂行により、「収益性」と「持続性」に注力する当社の事業モデルは確実に強化され、アセットマネジメント事業、心築事業、クリーンエネルギー事業は着実に成長を遂げてまいりました。

アセットマネジメント事業では、大目標であったいちごグリーン（9282）の東京証券取引所のインフラ市場への上場を果たすことが出来ました。いちごオフィス（8975）、いちごホテル（3463）の成長支援についても、投資主価値向上に向けた様々な取組み（公募増資や物件の入れ替えによる収益向上、資金調達安定化と分散化のための社債発行、格付の向上、J-REIT 初となる完全成果報酬型フィー体系への移行等）を行いました。

心築事業は、保有不動産の価値向上を着実にを行い、不動産マーケットの好調も追い風とな

り、計画以上の売却益を獲得することができました。取得については、厳しい取得競争の中、当社の「心築力」を生かし、創意工夫をしながら優良資産を確実に取得いたしました。

クリーンエネルギー事業は、当社最大の発電所であるいちご昭和村生越 ECO 発電所が無事完成し、大きなストック収益の貢献をいたしました。また第二のエネルギーである風力発電も事業化の目途が立っております。

また、「新規事業の創出」に向け、以下のような新たな事業展開をしてまいりました。

- ① 「顧客ファースト」の不動産オーナー向けの包括的なサービスを提供する「いちごオーナーズ」設立
- ② 50年先を見据えた街づくりを行う「いちご土地心築」の設立
- ③ セントログループ（セントロ、ストレージプラス、テヌート）のM&Aによる新しい不動産コンテンツへの挑戦（セルフストレージ、コインランドリー、自習室等）やフィル・カンパニーとの資本業務提携
- ④ 自社ブランドのライフスタイルホテル「THE KNOT」の誕生と全国展開
- ⑤ 不動産テック第1号案件、レベニューマネジメント AI システム「PROPERA」の開発
- ⑥ 新しいアセットタイプへの取組み（ロジスティクス、スポーツスタジアムの運営受託等）
- ⑦ 中長期的なビジョンを実現するための取組みとして、「いちごサステナブルラボ」の創設（コミュニティ Lab、100年不動産 Lab、インキュベーション Lab）
- ⑧ ITによる生産性の向上およびITベンチャー企業との協業

「Power Up 2019」の結果

■ 経営指標（KPI）

	2016年2月期 (実績)	2019年2月期 (計画)	2019年2月期 (実績)	2016年2月期 対比成長率
営業利益（百万円）	(※1) 16,387	25,000	26,279	+60%
経常利益（百万円）	13,889	21,400	23,076	+66%
[税負担率]	6.9%	30.0%	31.8%	—
当期純利益（百万円）	12,925	14,800	15,373	+19%
1株あたり純利益（EPS）	25.86円	29.00円	31.14円	+20%
1株あたり配当金（DPS）	3.00円	7.00円	7.00円	+133%
自己資本利益率（ROE）	21.0% (税負担調整後) (※2) 15.3%	15.6%	16.3%	—

(※1) 2016年2月期決算発表時に公表の営業利益15,417百万円とした場合の営業利益の成長率は70.5%となります。なお、上表は、2019年2月期よりSPCのノンリコースローン金利コストを売上原価から営業外費用（固定費）に変更したため、2016年2月期の数値を同条件に組替えた数値となります。

(※2) 繰越欠損金解消により、税負担率は2016年2月期の6.9%から2019年2月期の法定実効税率並みの31.8%となりました。そのため、営業利益と経常利益の成長率は純利益の成長率を上回りましたが、税負担の影響によりROEは低下いたしました。

なお、税負担を2019年2月期の31.8%に調整した場合、2016年2月期のROEは15.3%となります。

■ 「JPX 日経インデックス 400」の継続組み入れおよび上位 200 社目標

2019 年 2 月期までの業績および時価総額に鑑み、「JPX 日経インデックス 400」の継続組み入れは達成見込となりますが、上位 200 社のランキングに関しましては、2019 年 8 月の定期入替時に決定することとなります。

【目標詳細】

- ・ 2019 年 8 月の定期入替時まで継続的に組み入れられること
- ・ 新中期経営計画最終年度である 2019 年 8 月においては、選定銘柄における総合スコア上位 200 社にランキングされること ※

※ 「JPX 日経インデックス 400」の【総合スコア算定方法】

毎年 6 月最終営業日を基準日とし、基準日から起算して直近 3 年間の売買代金合計額の順位 1,200 位以内で、基準日時点の時価総額順位が 1,200 位以内の銘柄から時価総額上位 1,000 社を選定し、当該 1,000 社につき以下項目の順位スコアを算出

- (a) 3 年平均 ROE の順位スコア (1 位 : 1,000 点 ~ 1,000 位 : 1 点)
- (b) 3 年累積営業利益の順位スコア (同上)
- (c) 基準日時点の時価総額の順位スコア (同上)

$$\text{総合スコア} = 0.4 \times (a) + 0.4 \times (b) + 0.2 \times (c)$$

3. 長期 VISION 「いちご 2030」 “サステナブルインフラの「いちご」”

当社は、従来の心築を軸とした事業モデルをさらに進化させ、サステナブルな社会を実現するための「サステナブルインフラ企業」として大きな成長を目指してまいります。

① サステナブル

サステナブルとは、「持続可能な」という意味であり、人類最大の課題である「人間・社会・地球環境の持続可能な発展」を目指すうえで、重要な命題となります。当社の心築は、現存不動産に新たな価値を創造する事業であり、高効率で省資源の持続性の高い、サステナブルな事業モデルです。「いちご 2030」を通じて当社の事業活動をさらに進化させ、サステナブル経営、環境保全、100 年不動産等、この重要な命題の解決に真摯に向き合っており、目指してまいります。

② インフラ

当社が取組んでいる不動産事業、また不動産事業から発展したクリーンエネルギー事業は人々の暮らしに密接に関わっており、人々の生活を支える社会インフラであり、生活インフラでもあります。当社は、経営理念である「日本を世界一豊かに」するとともに、サステナブルな社会を実現するため、「不動産」と「クリーンエネルギー」の事業領域においてさらなる進展を図り、その他の生活基盤となる新たなインフラへの参入を通し、豊かな生活や経済活動を支えることを目指してまいります。

また、不動産は従来、「ハード」として捉えられますが、当社は、入居されるテナント、利用する人々の生活に目を向け、人々の健康や快適性を向上させ、暮らしをより豊かなものにするためのインフラとして捉えてまいります。徹底した心築と IT の融合により、「ハード・インフラ」と「ソフト・インフラ」のさらなる融合を図り、「ハード」だけでは対応できない顧客ニーズを発掘し、それらのニーズにオンリーワンとしての的確に対応することで、顧客価値・社会価値を飛躍的に向上していけるものと考えております。

■ 取組み期間

2020年2月期～2030年2月期（11年間）

■ 資本生産性の目標

① ROE（自己資本利益率） 期間平均 15%以上

積極的なITや事業への先行投資により、初期はROEの低下が見込まれますが、資本生産性の向上や安定収益基盤の創出により当社の将来ROEを向上させ、長期にわたるROE 15%以上の収益構造の確立を図るとともに、株主価値の根幹である1株利益（EPS）の成長を図ってまいります。

② 「JPX日経インデックス400」 11年間継続の組み入れ

ROE、営業利益、時価総額を選定基準とする、資本生産性と価値向上が高い企業により構成される株価指数である「JPX日経インデックス400」に2030年8月の定期入替時まで11年間継続して組み入れられることを目指します。

■ キャッシュ創出力の目標

エコノミック営業キャッシュフロー※ 11年間継続の当期純利益超過

当社の高いキャッシュフロー創出力は成長投資と株主還元の源泉であり、その創出力の維持とさらなる強化に注力してまいります。

※エコノミック営業キャッシュフローとは、当社の短信の表紙に記載されている「販売用不動産および発電設備の増減額（仕入・売却）の影響を除いた営業活動によるキャッシュフロー」を指します。

■ 安定収益の目標

ストック収益比率（2030年2月期） 60%以上

2019年2月期のストック収益比率53%を60%以上へと向上を図ります。同時に、フロー収益も拡大させ、心築売却益中心の収益構造を分散化いたします。それにより不動産市況の景気循環に左右されにくく、安定性の高い収益構造の構築を実現してまいります。

■ 株主還元策

当社は、配当の安定性と透明性、そして成長性に注力し、「安心安定配当」により株主の皆さまからのご支援に報いると同時に、機動的な自社株買いを通じて中長期的な株主価値向上を図ります。

① 「安心安定配当」の累進的配当政策（Progressive Dividend Policy）

当社は、2017年2月期より導入した「累進的配当政策」を本期間においても継続いたします。各年度の1株あたり配当金（DPS）を原則として前期比「維持か増配」のみとさせていただき、「減配しない」ことにより、当社の盤石な安定収益基盤が可能にする「安心安定配当」を実現いたします。

[累進的配当について]

累進的配当政策とは、株主に対する長期的なコミットメントを示す株主還元策です。株主還元の基準としては「配当性向」が一般的ですが、短期的な利益変動に左右されてしまうため、将来の配当水準は必ずしも明確ではありません。原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」を明確な方針とする累進的配当政策は、持続的な価値向上に対する企業から株主へのコミットメントと言えます。

② DOE（株主資本配当率） 3%以上

安定性が高い株主資本を基準とした「DOE 配当政策」も引き続き採用することで、長期にわたり株主資本の成長と連動する、安定的な配当成長を図ります。

③ 機動的な自社株買い

上述の配当政策とともに、株主価値向上に資する最適資本構成を目指し、機動的な自社株買いを実施いたします。

■ 「いちご 2030」の達成に向けた初年度の取組み事例

① 心築の進化

- ・新しいアセットタイプへの挑戦
(例：寮社宅、スポーツ施設等)
- ・「最高のパートナー」を目指し、テナントサービスやソリューション提供の強化
- ・グループ一体の心築オペレーションによる筋肉質な体制作り

② 新規事業創出の加速化

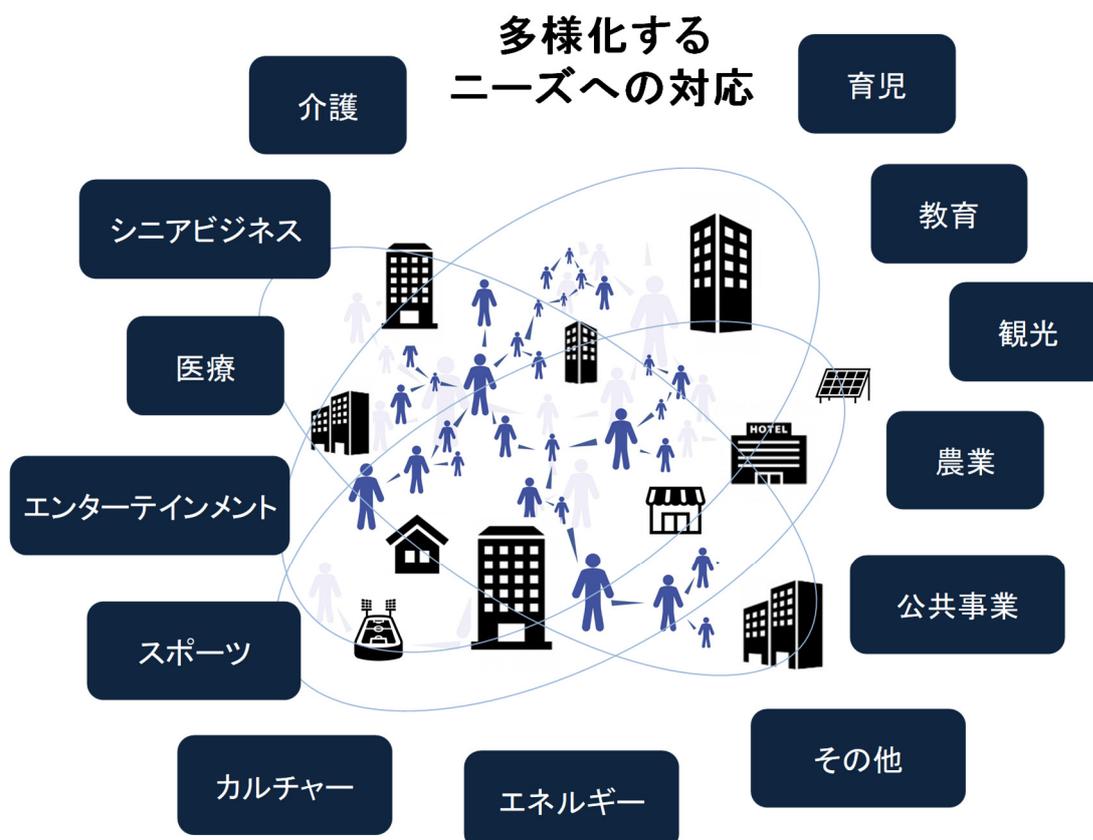
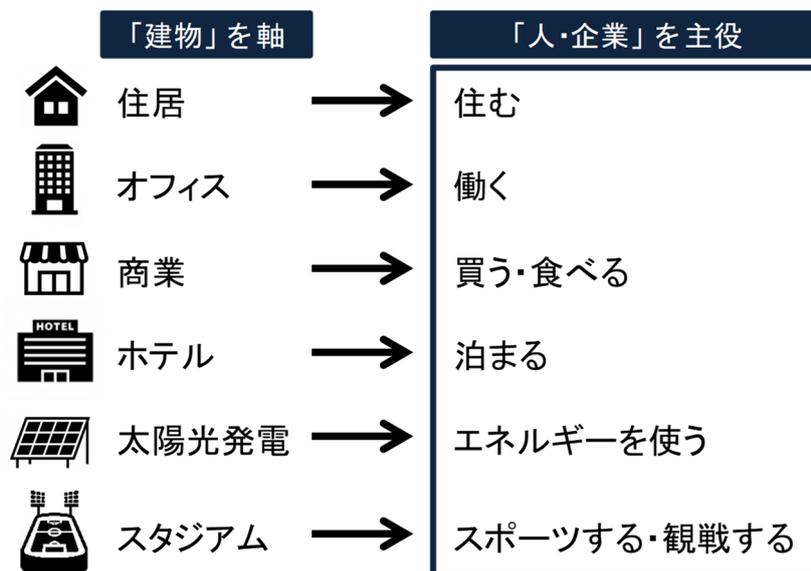
- ・いちごサステナブルラボのさらなる発展
- ・IT を基盤にあらゆる顧客ニーズに対応する、日本初となるアプリ等の開発および新規事業の創出

③ IT の積極的な活用による業務生産性の向上

- ・心築資産のデータベース構築
- ・IT を活用した徹底的な業務フローの改善による生産性の向上
- ・アセットマネジメント事業における業務効率化

■ 長期 VISION 「いちご 2030」 “サステナブルインフラの「いちご」”

不動産を超え、「人・企業」を主役に、多様化するニーズに対応



以 上

(注) 本資料に掲載されている将来に関する記述は、当社および当社グループが発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。よって、実際の業績は様々な要因につき、記述されている計画とは大きく異なる結果となりえることをご承知ください。